

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général

Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes

Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 15h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

Pôle Emploi, CPF.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes /
Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 1 : Comprendre et conseiller l'assurance emprunteur

Chapitre 1 : Identifier le marché de l'assurance emprunteur en France

- Les différents types d'assurances emprunteur 5'56
- Les modes de distribution de l'assurance emprunteur – Partie 1 8'49
- Les modes de distribution de l'assurance emprunteur – Partie 2 4'27
- Un marché historiquement piloté par les réseaux bancaires 5'03
- L'essor de la délégation d'assurance 6'55
- L'évolution du marché de l'assurance emprunteur depuis 2010 8'54
- État actuel du marché de l'assurance emprunteur 5'29
- Bilan et perspectives pour le marché de l'assurance emprunteur 6'43
- Quiz intermédiaires 10'00

Chapitre 2 : Cerner le contrat d'assurance emprunteur

- Les parties du contrat d'assurance emprunteur 8'02
- Les caractéristiques du contrat d'assurance emprunteur 8'54
- La nature juridique du contrat d'assurance emprunteur 6'51
- Les liens entre le contrat d'assurance emprunteur et le contrat de prêt 8'19
- La faculté de résiliation du contrat d'assurance emprunteur 6'06
- La participation aux bénéfices 9'36
- Les garanties de l'assurance emprunteur – Partie 1 7'53
- Les garanties de l'assurance emprunteur – Partie 2 9'02
- La notion de garanties équivalentes 6'22
- Une technique de crédit de plus en plus complexe 4'08
- La souscription du contrat d'assurance emprunteur 7'15
- Le changement d'assurance emprunteur en cours de crédit 4'31
- L'après-vente et la gestion des sinistres 2'44
- La délégation de gestion 5'57
- L'assurance emprunteur et la RGPD 3'23

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général

Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes

Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 15h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

Pôle Emploi, CPF.

🎯 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes /
Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Quiz intermédiaires 15'00

Chapitre 3 : Envisager une protection sociale complémentaire

- Des profils de risque très hétérogènes 6'57
- La tarification de l'assurance emprunteur 7'20
- Comparaison des tarifications entre contrats groupe bancaire et contrats individuels 5'39
- Des approches techniques de gestion différentes 7'26
- La sélection médicale en matière d'assurance emprunteur 7'33
- Quiz intermédiaires 10'00

Chapitre 4 : Se couvrir lors d'une mobilité internationale

- Le développement de l'accès à l'assurance en cas de risque aggravé de santé 7'54
- La convention AERAS 4'07
- Le droit à l'oubli 7'08
- Une large communication au public 3'31
- Le traitement des données personnelles 5'45
- La couverture du risque invalidité 2'44
- Le dispositif d'écrêtement des surprimes d'assurance 5'28
- Des démarches facilitées pour les candidats à l'emprunt 4'02
- Quiz intermédiaires 15'00
- **Total :** 4'36'53

Module 2 : Garantie de crédit immobilier

Chapitre 1 : Société de caution - sûreté personnelle

- Introduction 1'39
- Qu'est-ce qu'une société de caution pour se porter caution 3'05
- Que se passe-t-il si l'emprunteur ne rembourse plus son crédit immobilier ? 2'18
- Quiz intermédiaires 10'00

Chapitre 2 : Les différentes sociétés de caution

- Le crédit logement – Partie 1 2'34
- Le crédit logement – Partie 2 5'58

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
Prérequis : Aucun
Durée : 15h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

🎯 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes /
Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- La SACCEF (Société d'Assurance des Crédits des Caisses d'épargne de France) 2'06
- La CAMCA (Caisse d'Assurances Mutuelles du Crédit Agricole) 2'19
- La CMH (Caution Mutuelle de l'Habitat) 2'08
- La SOCAMI (marque du groupe BPCE) 2'08
- La caution CNP (marque du groupe CNP Assurances) 2'07
- La caution MGEN (Mutuelle Générale de l'Éducation Nationale) 3'02
- La caution FMGM (Fonds Mutuel de Garantie des Militaires) 2'37
- Quiz intermédiaires 20'00

Chapitre 3 : L'hypothèque, le PPD et les autres moyens de financement

- L'hypothèque part 1 4'18
- L'hypothèque part 2 1'41
- L'hypothèque part 3 5'03
- Le Privilège de Prêteur de Deniers 4'49
- Les autres solutions de garanties du crédit immobilier 9'46
- Quiz intermédiaires 10'00
- **Total :** 1'37'38

TOTAL : 6'14'31

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général

Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes

Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

Appliquer la RGPD dans l'assurance

Chapitre 1 : La RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données

- La RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données 10'34

Chapitre 2 : Le cadre et les définitions de la RGPD

- Cadre et définition de la RGPD 8'28
- Application au monde de l'assurance 9'25
- Le consentement dans le cadre de la RGPD 8'48

Chapitre 3 : Les droits de la personne concernées

- Les droits des personnes concernées 11'03

Chapitre 4 : Les enjeux de la mise en conformité pour les assureurs

- Les enjeux de la mise en conformité - Partie 1 5'57
- Les enjeux de la mise en conformité - Partie 2 8'47

Chapitre 5 : Rendre compte de sa mise en conformité - "Accountability"

- Rendre compte de sa mise en conformité « Accountability » - Partie 1 11'22
- Rendre compte de sa mise en conformité « Accountability » - Partie 2 11'16
- Rendre compte de sa mise en conformité « Accountability » - Partie 3 7'20

Chapitre 6 : Les enjeux du maintien en conformité : le DPO

- Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 1 10'34
- Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 2 6'07

Chapitre 7 : La RGPD, son contrôle et son application

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 15h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes /
Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général

Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes

Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 15h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

Pôle Emploi, CPF.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes /
Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- La RGD, son contrôle et son application - Partie 1 5'48
- La RGD, son contrôle et son application - Partie 2 7'14
- L'application de la RGD - les premières années 6'53

Lutter efficacement contre le blanchiment des capitaux

Chapitre 8 : Définition et cadre juridique

- Définitions et typologies des opérations de blanchiment et de financement du terrorisme 9'11
- Cadre juridique et réglementaire 9'17
- Les organismes assujettis à la réglementation LCB-FT 6'18
- Les autorités et instances impliquées en matière de LCB-FT 9'08

Chapitre 9 : Connaître les obligations pesant sur les organismes

- Les obligations organisationnelles en matière de LCB-FT 9'40
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT 10'32
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : La vigilance allégée 5'03
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : La vigilance renforcée 6'28
- Les obligations en matière de gel des avoirs 4'22
- Les obligations déclaratives en matière de LCB-FT 9'37

Chapitre 10 : Organiser la lutte contre le blanchiment au sein et en dehors des groupes

- Les entités concernées par l'échange d'informations dans le cadre du dispositif LCB-FT 9'31
- Le périmètre des informations susceptibles d'être échangées dans le cadre du dispositif LCB-FT 4'45
- L'organisation et la sécurisation de l'échange d'informations en matière de LCB-FT 10'29

Chapitre 11 : Recourir à des tiers pour la mise en œuvre des obligations de vigilance

- Le recours à la tierce introduction pour la mise en œuvre des obligations de vigilance – Partie 1 8'53
- Le recours à la tierce introduction pour la mise en œuvre des obligations de vigilance – Partie 2 9'41

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
Prérequis : Aucun
Durée : 15h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

🧩 MOYENS

Pédagogiques :
Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :
Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :
Quiz
QCM

📞 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Le recours à l'externalisation pour la mise en œuvre des obligations de Vigilance 4'07

Chapitre 12 : Connaître les modalités de contrôle et les sanctions encourues

- Les sanctions pénales et civiles en matière de LCB-FT 9'48
- Le contrôle et les sanctions disciplinaires en matière de LCB-FT 8'08

Les bases de la RGPD pour créer une fiche client

Chapitre 13 : Les bases de la RGPD pour créer une fiche client

- Introduction 03'27
- Qui est alors concerné par la RGPD ? 03'16
- La RGPD qu'est-ce que c'est ? 06'45
- La RGPD, concrètement je fais quoi ? 07'40
- Quelles données sont concernées ? 02'27
- Créer une fiche et faire accepter la Newsletter 04'24

L'après-vente et la fidélisation

Chapitre 14 : L'après-vente et la fidélisation

- Pourquoi fidéliser ses clients ? 6'11
- Pourquoi s'intéresser à la fidélisation client ? 5'36
- L'importance de la vente pour garantir la fidélité client 6'30
- Découvrez 5 conseils pour fidéliser un client 5'37
- L'écoute : clé de la relation clients 8'02
- Vendeurs : soyez au top de votre relation client 13'23
- Optimiser la gestion de son portefeuille clients 2'41
- Quelles sont les meilleures stratégies pour développer son portefeuille client ? 8'03
- Le début de la relation client ou comment bien gérer l'après-vente et la fidélisation 7'37
- Comment soigner sa relation client avec un site web ? 7'12
- Comment se différencier en temps de crise ? Quelles sont les meilleures stratégies en matière de fidélisation client ? 13'23
- Comment optimiser la gestion de votre portefeuille clients à l'heure du digital ? 18'58

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

- La satisfaction client, l'une des meilleures techniques de fidélisation 16'13
- Les conséquences de l'insatisfaction client 22'49
- Qu'est-ce que la relation client et comment soigner sa mise en application au sein de votre entreprise ? 10'03
- Comment enrichir une relation client à distance dans une organisation omnicanale ? 5'41
- Et si vous écoutez vos clients mécontents ou insatisfaits ? Quelle est l'importance de cette écoute dans la fidélisation ? 4'14
- Quiz intermédiaires 2'00'00

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
Prérequis : Aucun
Durée : 15h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

TOTAL : 9'05'45

🎯 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes /
Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning